

集客・広告・販促に役立つ酒井とし夫のビジネスレター

商売繁盛の素



こんにちは、酒井とし夫です。東北関東大震災による被害にあわれた皆さまに心よりお見舞いを申し上げます。被災地以外に住む商売人とビジネスマンは率先して日本経済を引っ張りましょう。そして、得た利益を被災地復興の為に役立てましょう。必ず復興できる。頑張ろう日本。

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

『半額』

『半額割引 効きます。是非お試しください。』

右の写真にはこう書かれていました。これだけデカデカと書いてあると目を引きまます。半額で提供するとももちろん利益は減ります。



でも、競合に遅れて市場に参入する会社や新規でオープンしたお店はまずお客さんに「**認知してもらうこと**」「**自社商品をまず一度試してもらう**」ことが大切です。

その「一度目の試し」では利益がでないかもしれませんが、一度試してもらえれば「次回」が期待できます。次回の2回目、3回目の利用、来店で利益がでる可能性が生まれます。

だから、オープンしたばかりのお店なら目玉商品でまず一度来てもらう。あるいはあえて一番の自信作を魅力的な特典や無料に近い水準で提供する。できたばかりの新商品ならまず格安あるいは無料で一定期間試してもらう、といった施策が必要になります。

売る側はつい「今」「その商品」で「すぐ」に「利益」をだそうとしがちですが、フリースが大注目を浴びていたユニクロでも全体の売上に占めるフリースの割合は**わずか5%程度**だったそうです。

お客さんは「フリースという目玉商品を目当てにまず一度来店」して、他の商品もたくさん買ったわけです。もしかしたらフリース単体だけを見ると利益は出ていなかったのかもしれませんが。

携帯ゲームサイトにアクセスする人がたくさんいます。とりあえず「無料だから試しにゲームをする」わけです。そこから有料アイテムを購入する人が出てくるので利益が上がる。

最初に紹介した「半額割引」商品も一度試しに買って見た人の中から**その商品を気に入り、好きになり、クセになり継続して購入する人が現れます**。しかも、今度は定価で。

商売は確率の問題。損して得取れ。どんな商品でも、サービスでも新規のお客さんを獲得しようと思うなら、まず、一度試してもらうことが大切です。



■酒井とし夫は小さな会社やお店、ネット shop を講演、書籍、寄稿、ビジネス教材で応援します。

☆著作『小さな会社が低予算ですぐできる広告宣伝心理術』『売れるキャッチコピーが書ける本』

☆人気メルマガ『1分で学ぶ！会社やお店の集客・広告宣伝・販促』☆日本全国で講演会も好評！

お問い合わせは

ファーストアドバンテージ株式会社

ブログ <http://ameblo.jp/admarketing/>

商売心理学

検索

メール info@middleage.jp

TEL&FAX 025-562-2715 移動オフィス 090-1459-5739

〒949-0303 新潟県糸魚川市田海2886-1

集客・広告・販促に役立つ酒井とし夫のビジネスレター

商売繁盛の素



こんにちは、酒井とし夫です。東北関東大震災による被害にあわれた皆さまに心よりお見舞いを申し上げます。被災地以外に住む商売人とビジネスマンは率先して日本経済を引っ張りましょう。そして、得た利益を被災地復興の為に役立てましょう。必ず復興できる。頑張ろう日本。

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

『カラーテレビ』

学習塾・関塾の創業者である田部井昌子さんは結婚された当時、ダンナさんの家電販売店のお手伝いをしていました。

当時は昭和30年代。家庭では白黒テレビが普及している時代でした。しばらくしてカラーテレビが登場しましたが田部井さんはカラーテレビを買っていただけそうなお客さんのところを回ったそうです。でも、当時のカラーテレビはとても高価で簡単には売れません。そこで田部井さんはカラーテレビを売ることを止め、お客さんにこう言いました。



「3日間だけ使ってください。」

そして、3日後に取りにいくと多くのお客さんからそのまま置いて欲しいと言われ、結果的に多数のカラーテレビを販売することができたのだそうです。

心理学の世界には「**保有効果**」という考え方がありますが、それは「人は所有したものに高い価値を感じ、手放したくないと感じる心理状態」のことです。おそらく田部井さんのお客さんは一旦、自分のものとしてカラーテレビを所有した結果、心の中で保有効果が生まれたのでしょう。

この心理学理論と田部井さんの商売のノウハウは今でも機能します。通販などで使われる「使ってダメなら1週間以内に返品してください。」というコピーに反応して商品を一旦所有するのも、車のディーラーで試乗してみるのも、習い事教室で体験講習を受けるのも、その後に購入率が高まるのは人の心の中に保有効果が生まれるからです。

しかも、保有効果が働きだすと、お客さんは自発的にその商品に価値を感じるので、こちらからセールスの説得をする必要がない確率が高まります。

もちろん、「その場で、今、すぐに購入してもらおう」ことができる能力のあるセールスマンや、よほど需要がある商品を扱っている場合は別ですが、3日後や1週間後の売上を目標にして「保有」「所有」を勧めるのも商売のやり方のひとつです。



■酒井とし夫は小さな会社やお店、ネットshopを講演、書籍、寄稿、ビジネス教材で応援します。
 ☆著作『小さな会社が低予算ですぐできる広告宣伝心理術』『売れるキャッチコピーが書ける本』
 ☆人気メルマガ『1分で学ぶ！会社やお店の集客・広告宣伝・販促』☆日本全国で講演会も好評！

お問い合わせは

ファーストアドバンテージ株式会社

ブログ <http://ameblo.jp/admarketing/>

商売心理学

検索

メール info@middleage.jp

TEL&FAX 025-562-2715 移動オフィス 090-1459-5739

〒949-0303 新潟県糸魚川市田海2886-1

集客・広告・販促に役立つ酒井とし夫のビジネスレター

商売繁盛の素



こんにちは、酒井とし夫です。東北関東大震災による被害にあわれた皆さまに心よりお見舞いを申し上げます。被災地以外に住む商売人とビジネスマンは率先して日本経済を引っ張りましょう。そして、得た利益を被災地復興の為に役立てましょう。必ず復興できる。頑張ろう日本。

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

『同じような本ばかり』

先日読んだ本にこんなことが書かれていました。

「私は新しいプロジェクトに関わる際には、セカンダリーデータとして関連書籍をいっぺんに三十冊くらい買い込み、一日で一気に読むようにしている。」

(「コンサルタントの質問力」野口吉昭著 PHPビジネス新書 79ページ)



私も何かを始める時には関連書をたくさん買いこんで積み上げます。全部の本を最初から最後まで目を通すわけではありませんので、「もったいないかな」と思う時がないわけではありませんが、数冊だけを読んで納得していると情報が偏ったり、特異な事例を普遍的なことと思込んでしまうリスクが高いのであるべく同じテーマで何冊も読むようにしています。

作家・評論家の立花隆さんもツイッターでこんなことをつぶやいています。

「テーマが決まるとその関連本を床から1メートル位買って片っ端から読みなさい。人はお金をかけると本気になるものだ、だから本を買うお金はケチらないほうがよい。更に、多読の利点は偏った解釈で間違ったことを覚え込む危険を免れることにある。」

(<http://twitter.com/marshugo/status/14279560482> より)

だから、私の本棚にも同じようなカテゴリーの本がたくさんあります。マーケ関連、広告関連、心理学関連、ブログ関連、キャッチコピー関連、メルマガ関連、スキー関連、インラインスケート関連、リハビリ関連、ビジネスジョーク関連、名言関連、投資関連と同じカテゴリで何十冊もあります。

どんな分野のことであれその分野に関連する書籍を30冊以上読んでいる人は少ないもの。ということは一つのテーマで数十冊の本を読んだなら、その人は「専門家」とまでは行かないかもしれませんが、「通」「詳しい人」になります。商売に活かせるレベルにはなります。金額にして5、6万円の投資。でも、これができる人がとても少ない。

商売人やビジネスマンが何かを学ぼう、リターンを手に入れようと思ったら、いろいろな投資先があるけれど、一番簡単ですぐにできて効果が高いのはやはり読書。商売人やビジネスマンにとって読書は未来への投資でもあります。さて、あなたも多読していますか？



■酒井とし夫は小さな会社やお店、ネット shop を講演、書籍、寄稿、ビジネス教材で応援します。

☆著作『小さな会社が低予算ですぐできる広告宣伝心理術』『売れるキャッチコピーが書ける本』

☆人気メルマガ『1分で学ぶ！会社やお店の集客・広告宣伝・販促』☆日本全国で講演会も好評！

お問い合わせは

ファーストアドバンテージ株式会社

ブログ <http://ameblo.jp/admarketing/>

商売心理学

検索

メール info@middleage.jp

TEL&FAX 025-562-2715 移動オフィス 090-1459-5739

〒949-0303 新潟県糸魚川市田海2886-1

集客・広告・販促に役立つ酒井とし夫のビジネスレーター

商売繁盛の素



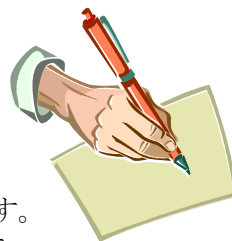
こんにちは、酒井とし夫です。東北関東大震災による被害にあわれた皆さまに心よりお見舞いを申し上げます。被災地以外に住む商売人とビジネスマンは率先して日本経済を引っ張りましょう。そして、得た利益を被災地復興の為に役立てましょう。必ず復興できる。頑張ろう日本。

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

反応の良いキャッチコピーを書くためのコツはお手本となるコピーをマネして、自社に応用することです。今回は雑誌、新聞、サイトや書籍タイトル等で見つけたお手本となるキャッチコピーを2本紹介させていただきますので、あなたの会社やお店でのコピー作りの参考として下さい。

■『実年齢より若くなる 大人の〇〇』

なぜか人は年よりも若く見られたがります。私の母も70歳を越えていますが、若く見られるととても喜びます。



「とてもそのお年には見えませんね。お若い。」と言うと大抵の人が嬉しそうにします。ということは「若く見える」という言葉は広告コピーでも効果があるということです。

- 「5歳若く見えるコーディネイト」
 - 「若く見えるメイク」
 - 「実年齢より若く見える スーツとネクタイ選びのコツ」
 - 「若く見える話し方」
- といった使い方ができます。

■『あなたにもっと輝いてほしいから』

広告の読み手のお客さんの関心事は「あなた」のことではなく、「私」のこと。だから、広告コピーの主語は「私」ではありません。広告コピーの主語は常に「あなた」。

「当社の商品は・・・」「当店のサービスは・・・」
これは「私」が主語になっています。

広告コピーでは商品やサービスを使うことによって、広告の読み手のお客さんである「あなた」にとってどんな得があるのか、「あなた」がどうなるのか、「あなた」はどんな楽ができるのかを訴求することを心掛けましょう。



■酒井とし夫は小さな会社やお店、ネット shop を講演、書籍、寄稿、ビジネス教材で応援します。
☆著作『小さな会社が低予算ですぐできる広告宣伝心理術』『売れるキャッチコピーが書ける本』
☆人気メルマガ『1分で学ぶ！会社やお店の集客・広告宣伝・販促』☆日本全国で講演会も好評！

お問い合わせは

ファーストアドバンテージ株式会社

ブログ <http://ameblo.jp/admarketing/>

商売心理学

検索

メール info@middleage.jp

TEL&FAX 025-562-2715 移動オフィス 090-1459-5739

〒949-0303 新潟県糸魚川市田海2886-1

集客・広告・販促に役立つ酒井とし夫の活動レポート

最近の酒井とし夫は こんなことをしています！！



こんにちは、酒井とし夫です。東北関東大震災による被害にあわれた皆さまに心よりお見舞いを申し上げます。被災地以外に住む商売人とビジネスマンは率先して日本経済を引っ張りましょう。そして、得た利益を被災地復興の為に役立てましょう。必ず復興できる。頑張ろう日本。

■最近の酒井とし夫はこんな活動をしています。

■日本米穀小売商業組合連合会さんで講演をさせていただきました。

2月6日に日本米穀小売商業組合連合会様にお招きを頂き、東京都墨田にある産業会館サンライズホールで講演をさせていただきました。テーマは「**商売繁盛のためのビジネス心理学 ～売上アップと集客・販売促進に効果のある心理テクニックで儲ける仕組みを作る～**」。

会場内を埋め尽くした全国から集まったお米マイスターさんが熱心に聞いてくださったおかげで、私も充実した時間をすごさせていただきました。会場内にいらっしゃった北海道米穀小売商業組合の理事長様から、札幌での講演のオファーも頂きました。ありがとうございます。



←全国のお米マイスターさんが集結

■岩手県一関市で講演をさせていただきました。

2月25日に岩手県大東観光物産協議会さま、一関商工会議所大東支所さまにお招きを頂き、講演をさせていただきました。

テーマは「**売り上げアップのアイデアとノウハウ満載の講演会**」。

この講演の2週間後に東北関東大震災が発生し、大東地区が震災に見舞われました。商工会担当者の方とは連絡が取れましたが、その他の講演ご参加者のみなさん、どうかご無事でいらっしゃることを切に願っています。

みなさんのご無事と一関市の一日も早い復興を祈念いたします。



■日本全国で好評！！酒井とし夫の商売繁盛講演会

酒井とし夫の講演会「お金をかけずに売上を伸ばす7つのノウハウ」「商売繁盛心理学」「売れるキャッシュコピーの書き方」「ツイッター・ブログで商売繁盛」他のお問い合わせは下記までお気軽にどうぞ。



お問い合わせは

ファーストアドバンテージ株式会社

ブログ <http://ameblo.jp/admarketing/>

商売心理学

検索

メール info@middleage.jp

TEL&FAX 025-562-2715

移動オフィス 090-1459-5739

〒949-0303 新潟県糸魚川市田海2886-1